

у ФРН в 1991р. – 764,9 млрд. дейч-марок або понад 29% валового національного продукту. У цьому виявилася соціально-економічна ефективність ринкової економіки, яка працює на все населення країни, в тому числі на соціальне минуле (пенсіонери) і на соціальне майбутнє (учні, студенти). Зрештою, ринкова економічна система здатна до підвищення своєї ефективності як у кількісному аспекті (соціальний сервіс), так і в якісному відношенні (економічний базис розвитку особистості). Останнє доводиться двома критеріями практики :

- 1) ринкова економіка оптимізує узгодженість макроекономічного середовища і його мікросуб'єкта;
- 2) ринкова економіка завдяки науково-технічному забезпеченню, набуває характеру гнучкої самоналагоджуваної системи, орієнтованої в майбутнє.

Отже, генезис ринкових відносин, що проходив за умов домінуючих економічних систем, завершується запереченням останніх і становленням ринкової економічної системи. Її якісна визначеність виходить далеко за межі доданих до неї дефініцій і зводиться до зростаючої ефективності системи ринкових відносин. Ключову роль у поступовому зростанні ефективності ринкової системи відіграє багатоскладовий механізм її регулювання. Державне регулювання як важлива ланка цього механізму, вдосконалюючись під впливом ринкової системи, в свою чергу, сприяє підвищенню її ефективності, що доведено розвитком її моделей.

Таким чином, для періоду трансформування економіки в ринок визначено, які додаткові заходи державної діяльності, що мають тимчасовий характер, необхідно здійснити.

*Отримано 27.02.2001*

УДК 330.138.1

С.И.АРХИЕРЕЕВ, канд. экон. наук

*Харьковский национальный университет им.В.Н.Каразина*

## **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ТИПЫ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

Показана целесообразность выделения двух типов рыночной трансформации в европейских постсоциалистических странах, обусловленная различной степенью зрелости неформальных рыночных институтов.

Трансакционные издержки, по утвердившемуся мнению, являются издержками эксплуатации экономической системы. Но существуют еще и особые, связанные с происходящими в обществе переходными процессами издержки трансформации экономической системы, в рас-

смаатриваемом случае выступающие как издержки рыночной трансформации. Нами используется последний термин, так как предложенный В.Полтеровичем термин «трансформационные издержки» в точности дублирует термин, принятый в неoinституционализме и используемый для обозначения издержек вне трансакционной сферы.

Существенные различия в характере трансформационных процессов в странах Центральной и Восточной Европы, по нашему мнению, делают необходимым разделение этих процессов соответственно на два отдельных типа. Вместе с тем даже такой специалист в области трансформации, как Л.Бальцерович, объединяет их в один тип. Он выделяет следующие пять типов переходов между стабильными состояниями экономики: 1) классический переход в развитых странах с 1860 по 1920гг.; 2) неоклассический переход после окончания Второй мировой войны в Западной Германии, Италии и Японии, позднее – на Пиренеях, в некоторых странах Латинской Америки, в Южной Корее и Тайване; 3) рыночно-ориентированные реформы в некоммунистических странах – Чили, Турции, Мексике, Аргентине; 4) азиатский посткоммунистический переход – в Китае и Вьетнаме; 5) европейский посткоммунистический переход – в Центральноевропейских и в постсоветских социалистических странах [1, с.169]. Это связано с выбранными критериями классификации, в значительной степени основанными на решаемых трансформацией задачах, а не на характере протекания трансформационного процесса и величине его издержек. В таком делении в расчет принимается в основном формальная характеристика дореформенной системы и игнорируются различия неформальных институций, которые не изменяются автоматически со сменой системы.

Разный состав решаемых различными обществами задач при переходе к рынку проявляется в неодинаковом уровне издержек рыночной трансформации в отдельных странах с переходными экономиками. Процессы трансформации протекают по-разному в зависимости от готовности страны к функционированию в условиях рыночной экономики ее институциональной сферы. Последняя наряду с формальными включает и неформальные институции. Более высокие, чем в Центральноевропейских странах, издержки трансформации в странах СНГ связаны с особенностями их институциональной сферы, прежде всего ее неформальной составляющей. Если неформальные институции в обществе готовы для рыночной экономики, то издержки трансформации сводятся в основном к издержкам институциональных трансакций при утверждении формальных рыночных институций и к информационным издержкам, необходимым для начала функционирования пред-

принимателей в рыночной среде. Если неформальные институты рыночной экономики в обществе не сложились или были разрушены, то в этом случае появляются существенные транзакционные потери, связанные с оппортунистическим поведением контрагентов.

Поэтому в странах СНГ задача заключается не только в рыночной трансформации экономики, но и в рыночной трансформации общества, которая предполагает создание неформальных институций, присущих рыночному способу организации производства. Сразу подобные институты, естественно, не могут быть созданы, поэтому общество на период их формирования должно принять на себя издержки поддержания институциональных норм. Это, в конечном счете, позволит путем существенных транзакционных институциональных затрат сократить транзакционные потери и тем самым будет способствовать развитию рынка.

Издержки рыночной трансформации состоят из двух частей. Первая – это переходные транзакционные издержки, превышающие обычные транзакционные издержки в странах с устоявшейся рыночной системой, но являющиеся неотъемлемым элементом трансформационного процесса, вторая – это транзакционные издержки, связанные с особенностями национальной экономической культуры. В значительной степени рост транзакционных издержек связан со специфичностью активов и фактором взаимосвязи транзакций, так как в обществе отсутствует механизм, гарантирующий осуществление сделок между любыми рыночными субъектами, т.е. неперсонифицированного обмена, который, по мнению Д.Норта [2, с.50], составляет важный этап в развитии рыночной экономики.

Уже с учетом этого обстоятельства становится понятно, что особенности конкретных обществ определяются не только ресурсами знаний (интеллектуальным капиталом, в буквальном смысле), но и культурой. Таким образом, использование термина «интеллектуальный капитал» для описания практически любых видов нематериального капитала, как это имеет место в настоящее время, является весьма неудачным. На примере культурных особенностей можно видеть, что не все элементы нематериального капитала общества являются элементами интеллектуального капитала. Причина, по которой стал использоваться термин интеллектуального капитала, в общем понятна – в современных условиях развитого общества знания играют более заметную роль по сравнению с другими частями нематериального капитала. Кроме того, в рамках национальной экономики культурные, правовые и другие факторы могут рассматриваться как исходно определенные, так как они одинаковы для всех фирм. Поэтому западные исследовате-

ли, которых интересовали преимущества отдельных фирм, сосредоточили свое внимание на интеллектуальном капитале. Однако использование категории интеллектуального капитала и в этом случае не совсем верно, так как в его состав включались части, не связанные со знаниями, например, морально-этические качества работников. Напротив, проблема рыночной трансформации выдвигает на первый план вопросы национально-культурных различий, в связи с чем более правильным, как нам кажется, является использование термина «институциональный капитал», включающего весь спектр институций.

Реальные процессы рыночной трансформации в странах Восточной Европы сопровождаются негативными социально-экономическими явлениями и во многом имеют незаконченный характер. Этот вывод имеет силу, несмотря на то, что формально институты рынка уже преимущественно созданы. Однако реальное развитие в этих странах транзакционных отношений в значительной степени не соответствует уровню, достигнутому развитыми странами.

Понимание институций как норм поведения и наличие в обществе нематериального капитала в институциональной форме позволяют по-новому поставить вопрос о причинах различий в процессах рыночной трансформации в отдельных странах. Недостаточно только учредить институты, они должны работать, а это уже обеспечивают институции. Поэтому в переходных экономиках формально могут быть созданы одинаковые институты, а «работать» они будут совершенно по-разному, что и обуславливает разницу в издержках рыночной информации. Рыночная трансформация предполагает становление частной собственности. При этом между отдельными собственниками в большинстве случаев происходит обмен всеми элементами пучка отношений собственности. Права собственности – это экономические отношения собственности между людьми, выраженные посредством отношения людей к объектам собственности и определяющие возможности людей совершать с другими людьми транзакции по поводу этих объектов или приносимых ими доходов и регулируемых юридическими законами. Поскольку права собственности описывают возможности, то они являются не персонифицированными отношениями, а отношениями к обществу в целом.

В условиях господства командно-административной системы обмен касался лишь отдельных элементов из пучка прав собственности, что не позволяет говорить в этом случае о полноценных транзакциях. Скорее, на отдельных рынках обмен правами имел гибридный характер, включая в себя элементы как транзакций, так и интеракций. Такой обмен также сопровождался издержками, но они регламентировались

командно-административной системой. При переходе к рынку встает задача использования присущего только ему механизма осуществления транзакций. А его эффективное действие не может быть обеспечено ни институтами, ни формальными институциями. Поэтому зрелость неформальных институций оказывается типобразующим фактором в процессах рыночной трансформации европейских стран.

1. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, перетворення: Пер. з англ. / Під заг. ред. В.В.Новикова. – Харків: Каравела, 2000. – 416 с.

2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер з англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

*Получено 15.02.2001*

УДК 338(477)

О.М.ЩЕРБАХА, канд. екон. наук

*Харківський державний економічний університет*

### **ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Розглянуто деякі проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах трансформації економіки – нерівність, безробіття, економічне зростання.

У сучасних умовах трансформації економіки України велика увага приділяється розробці оптимальної стратегії економічного розвитку країни. Але що ми розуміємо під терміном "економічний розвиток"? До 70-х років він ототожнювався з прискоренням темпів економічного зростання. У цей час вважалося, що зростання абсолютного обсягу ВВП (ВВП) в розрахунку на душу населення автоматично приведе до економічного розвитку в країні. Але з часом досвід показав, що деякі країни можуть мати досить високі темпи економічного зростання, проте рівень життя більшості населення в них буде залишатися низьким. Тому в 70-х роках головну увагу в економічному розвитку почали приділяти його соціальним, а не тільки економічним аспектам. Нова стратегія економічного розвитку націлювала на поступове зниження масштабів злиденності, нерівності та безробіття у процесі економічного зростання. У 90-ті роки цю стратегію було доповнено новою концепцією взаємовідносин людини та навколишнього середовища за принципом "людина - виробництво - навколишнє середовище". При цьому під екологічною безпекою розуміли адекватність екологічних умов вимогам збереження здоров'я населення і забезпечення тривалого стійкого соціально-економічного розвитку.

Розглянемо деякі соціально-економічні проблеми економічного розвитку України на сучасному етапі. За даними ООН Україна в 1999р.